


هلدينگ توسعه دهندگان
 WWW.TEDSA.COM
 آموزش مجازی، آموزش حضوری، فناوری اطلاعات
 سیستم های مدیریت کیفیت و ایزو

دفترچه راهنمای استاندارد دوره آموزشی :



توسعه دهندگان آموزش و کار آفرینی ایرانیان
 www.IranElearn.org

دوره آموزشی بازاریابی عصبی

شما میتوانید در این دوره توسط آموزشگاه ما گواهینامه
 معتبر آموزشی با مهر اداره کل فنی حرفه ای دریافت نمایید



بنیاد آموزش مجازی و الکترونیکی ایرانیان
 www.IranElearn.com

 وزارت آموزش عالی جمهوری اسلامی ایران	 سازمان آموزش فنی و حرفه ای وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی
کتابی حضور در دوره آموزشی به استناد شماره ۲۹۵۸۴۲ مورخه ۲۹/۰۵/۱۳۹۲ و دستورالعمل اجرایی آیین نامه تشکیل و اداره آموزشگاه های فنی و حرفه ای آزاد مصوب هیات نظارت بر فنی	
نام و نام خانوادگی شماره ملی فرزند به شماره ملی صادره از عنوان سبک بر اساس قرارداد منعقد با آموزشگاه فنی و حرفه ای آزاد توسعه دهندگان آموزش و کار آفرینی ایرانیان بخشی از دوره آموزش مهارت حرفه راه به مدت ساعت از تاریخ تا تاریخ در محل آموزشگاه واقع در شهر اصفهان حضور داشته اند	گواهی می شود: سرکار خانم/جناب آقای در محل آموزشگاه واقع در شهر اصفهان حضور داشته اند
مدیر آموزشگاه فنی و حرفه ای آزاد البرهان سیدمحمد باقری	سرپرست آئینه بندی رئیس آموزش فنی و حرفه ای شهرستان اصفهان



شرکت فنی مهندسی توسعه دهندگان سیستم ایتکار
 WWW.TEDSA.COM

تماس و دریافت مشاوره رایگان پیرامون شرکت در دوره های آموزش حضوری و غیر حضوری و دریافت گواهینامه های ملی و بین المللی معتبر آموزشی
 ۰۹۱۹۳۶۰۰۲۵۳ | ۰۹۱۹۳۶۰۰۲۵۲ | ۰۹۱۳۰۰۰۱۶۸۸ | ۰۹۳۳۰۰۹۹۲۸۴ | ۰۹۳۳۰۰۸۸۲۸۴ | ۰۹۳۳۰۰۳۳۲۸۴ | ۰۹۳۳۰۰۲۲۲۸۴
 دارای نمایندگی رسمی در کلیه استان های کشور :: مشاهده نمایندگان WWW.EBAMA.IR
 تماس با دفتر مرکزی هلدینگ : ۰۲۱۲۸۴۲۸۴

استاندارد آموزش شغل

مدیر بازاریابی و فروش

گروه شغلی

امور مالی و بازرگانی

کد ملی آموزش شغل

۱	۲	۲	۱	۴	۰	۴	۵	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۲
ISCO-۰۸				سطح مهارت	شناسه گروه			شناسه شغل			شناسه شایستگی		نسخه	

تاریخ تدوین استاندارد: ۱۳۹۷/۸/۲۸

نظارت بر تدوین محتوا و تصویب استاندارد : دفتر پژوهش، طرح و برنامه‌ریزی درسی

کد ملی شناسایی آموزش شغل: ۱۲۲۱۴۰۴۵۰۰۱۰۰۰۲

اعضاء کارگروه برنامه‌ریزی درسی : امور مالی و بازرگانی

ردیف	نام و نام خانوادگی	آخرین مدرک تحصیلی	رشته تخصصی	شغل و سمت	سابقه کار
۱	حسن هزبری نژاد	فوق لیسانس	مدیریت بازرگانی	رئیس مرکز آموزش فنی و حرفه ای شوش	۱۲ سال
۲	مسیح کریمیان	فوق لیسانس	مدیریت اجرایی-بازاریابی	مشاور مدیریت	۹ سال
۳	جواد روزرخ	فوق لیسانس	مدیریت بازرگانی-بازاریابی	مدیر عامل شرکت	۱۸ سال
۴	سید علی بدیع زادگان	فوق لیسانس	مدیریت بازرگانی	مشاور بازاریابی و برندینگ	۱۵ سال
۵	علی کریمی	دکتری	مدیریت بازاریابی	مدیر ارشد بازاریابی و فروش	۱۵ سال
۶	سیدعلی میرشفیعی	لیسانس	حسابداری	معاون مرکز آموزش اتاق تهران	۲۹ سال
۷	محمد صهیب فراهانی	فوق لیسانس	مدیریت بازاریابی	کارشناس	۱۴ سال
۸	علیرضا آل قیس	دکتری	بازاریابی	بازاریاب ارشد بنیاد مستضعفان و مربی	۱۵ سال
۹	الهام صالحی	لیسانس	حسابداری	کارشناس و هنرآموز کارو دانش	۲۱ سال
۱۰	نرگس هادی پور	فوق لیسانس	مدیریت آموزشی	دبیر کارگروه برنامه ریزی درسی امور مالی و بازرگانی	۱۸ سال

فرآیند بازننگری استانداردهای آموزش :

طی جلسه ای که در تاریخ ۹۷/۸/۶ با حضور اعضای کارگروه برنامه ریزی درسی امور مالی و بازرگانی برگزار گردید استاندارد آموزش شغل مدیر بازاریابی با کد ۴-۲۱/۹۲/۱/۱ و ۲۴۳۱۴۰۴۵۰۰۱۰۰۰۱ و مدیریت بازاریابی با کد ۱۲۲۱۱۱۰۶۰۲۴ و ۱۲۲۱۱۱۰۶۰۲۴ و ۲۴۳۱۴۰۴۵۰۰۲۰۰۱۱ و تحت عنوان شغل مدیر بازاریابی و فروش با کد ۱۲۲۱۴۰۴۵۰۰۱۰۰۰۲ مورد تأیید قرار گرفت .

کلیه حقوق مادی و معنوی این استاندارد متعلق به سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور بوده و هرگونه سوء استفاده مادی و معنوی از آن موجب پیگرد قانونی است.

آدرس: دفتر پژوهش، طرح و برنامه‌ریزی درسی

تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان خوش جنوبی، سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور

دورنگار ۶۶۵۸۳۶۵۸

تلفن ۶۶۵۸۳۶۲۸

آدرس الکترونیکی : rpc@irantvto.ir

تعاریف :

استاندارد شغل :

مشخصات شایستگی‌ها و توانمندی‌های مورد نیاز برای عملکرد موثر در محیط کار را گویند در بعضی از موارد استاندارد حرفه‌ای نیز گفته می‌شود.

استاندارد آموزش :

نقشه‌ی یادگیری برای رسیدن به شایستگی‌های موجود در استاندارد شغل.

نام یک شغل :

به مجموعه‌ای از وظایف و توانمندی‌های خاص که از یک شخص در سطح مورد نظر انتظار می‌رود اطلاق می‌شود.

شرح شغل :

بیانیه‌ای شامل مهم‌ترین عناصر یک شغل از قبیل جایگاه یا عنوان شغل، کارها ارتباط شغل با مشاغل دیگر در یک حوزه شغلی، مسئولیت‌ها، شرایط کاری و استاندارد عملکرد مورد نیاز شغل.

طول دوره آموزش :

حداقل زمان و جلسات مورد نیاز برای رسیدن به یک استاندارد آموزشی.

ویژگی کارآموز ورودی :

حداقل شایستگی‌ها و توانایی‌هایی که از یک کارآموز در هنگام ورود به دوره آموزش انتظار می‌رود.

کارورزی:

کارورزی صرفاً در مشاغلی است که بعد از آموزش نظری یا همگام با آن آموزش عملی به صورت محدود یا با ماکت صورت می‌گیرد و ضرورت دارد که در آن مشاغل خاص محیط واقعی برای مدتی تعریف شده تجربه شود. (مانند آموزش یک شایستگی که فرد در محل آموزش به صورت تئوریک با استفاده از عکس می‌آموزد و ضرورت دارد مدتی در یک مکان واقعی آموزش عملی ببیند و شامل بسیاری از مشاغل نمی‌گردد.)

ارزشیابی :

فرآیند جمع‌آوری شواهد و قضاوت در مورد آنکه یک شایستگی بدست آمده است یا خیر، که شامل سه بخش عملی، کتبی عملی و اخلاق حرفه‌ای خواهد بود.

صلاحیت حرفه‌ای مربیان :

حداقل توانمندی‌های آموزشی و حرفه‌ای که از مربیان دوره آموزش استاندارد انتظار می‌رود.

شایستگی :

توانایی انجام کار در محیط‌ها و شرایط گوناگون به طور موثر و کارا برابر استاندارد.

دانش :

حداقل مجموعه‌ای از معلومات نظری و توانمندی‌های ذهنی لازم برای رسیدن به یک شایستگی یا توانایی که می‌تواند شامل علوم پایه (ریاضی، فیزیک، شیمی، زیست شناسی)، تکنولوژی و زبان فنی باشد.

مهارت :

حداقل هماهنگی بین ذهن و جسم برای رسیدن به یک توانمندی یا شایستگی. معمولاً به مهارت‌های عملی ارجاع می‌شود.

نگرش :

مجموعه‌ای از رفتارهای عاطفی که برای شایستگی در یک کار مورد نیاز است و شامل مهارت‌های غیر فنی و اخلاق حرفه‌ای می‌باشد.

ایمنی :

مواردی است که عدم یا انجام ندادن صحیح آن موجب بروز حوادث و خطرات در محیط کار می‌شود.

توجهات زیست محیطی :

ملاحظات است که در هر شغل باید رعایت و عمل شود که کمترین آسیب به محیط زیست وارد گردد.

نام استاندارد آموزش شغل :	
مدیر بازاریابی و فروش	
شرح استاندارد آموزش شغل :	
<p>مدیر بازاریابی و فروش از مشاغل حوزه امور مالی و بازرگانی است و شامل شایستگی های تحلیل بازار از طریق آمار (داده های اولیه و ثانویه)، برنامه ریزی واحد بازاریابی و فروش (برنامه استراتژیک و برنامه عملیاتی)، انتخاب، بکارگیری و برنامه ریزی آموزش نیروهای متخصص بازاریابی و فروش، تدوین برنامه ارتباطات و تبلیغات با هماهنگی روابط عمومی سازمان، تقسیم بندی، هدفگذاری و جایگاه یابی (STP) و تدوین هدف های فروش، تدوین برنامه اجرایی فروش و نظارت بر اجرا، طراحی کمپین های فروش و بازاریابی و بازخوردگیری از آن ها، نظارت بر عملکرد نیروهای فروش و بازاریابی، باز طراحی و اصلاح برنامه های تدوین شده بازاریابی فروش بر اساس نتایج گزارشات و تحلیل ها می باشد. و با مشاغل مدیر بازاریابی، تحلیلگر تحقیق بازار و متخصص بازاریابی، مدیر فروش، مهندس فروش در ارتباط است.</p>	
ویژگی های کارآموز ورودی :	
<p>حداقل میزان تحصیلات : لیسانس</p> <p>حداقل توانایی جسمی و ذهنی : داشتن سلامت کامل جسمانی و روانی</p> <p>مهارت های پیش نیاز : ندارد</p>	
طول دوره آموزش :	
طول دوره آموزش	: ۱۷۸ ساعت
- زمان آموزش نظری	: ۶۰ ساعت
- زمان آموزش عملی	: ۱۱۸ ساعت
- زمان کارورزی	: ساعت
- زمان پروژه	: ساعت
بودجه بندی ارزشیابی (به درصد)	
- کتبی	: ۲۵%
- عملی	: ۶۵%
- اخلاق حرفه ای	: ۱۰%
صلاحیت های حرفه ای مربیان :	
<p>مدرک تحصیلی فوق لیسانس در یکی از رشته های مدیریت مالی، مدیریت بازرگانی، حسابداری، اقتصاد، علوم اقتصادی و یا سایر رشته های مرتبط مالی با حداقل ۳ سال سابقه کار مرتبط</p>	

*** تعریف دقیق استاندارد(اصطلاحی):**

مدیر بازاریابی و فروش وظیفه برنامه ریزی، سازماندهی، هدایت فعالیتها و نظارت بر عملکرد واحد مربوطه را بر عهده دارد. مأموریت اصلی این شغل شامل پنج حوزه تدوین استراتژی ها و برنامه های بازاریابی شرکت، شناسایی مشتریان و انتظارات آنها، سیاستگذاری و سازماندهی فرایند فروش شرکت، متولی ارتباط با مشتریان و نیز مدیریت سبد املاک و مشارکت های شرکت براساس سیاست ها و راهبردهای ابلاغی شرکت مادر است.

*** اصطلاح انگلیسی استاندارد(اصطلاحات مشابه جهانی):**

Marketing and Sales Manager

*** مهم ترین استانداردها و رشته های مرتبط با این استاندارد:**

- مدیر بازاریابی بین المللی

- مدیر فروش

- تحلیلگر بازارهای مالی بین المللی

- مهندس فروش

*** جایگاه استاندارد شغلی از جهت آسیب شناسی و سطح سختی کار:**

الف: جزو مشاغل عادی و کم آسیب طبق سند و مرجع

ب: جزو مشاغل نسبتاً سخت طبق سند و مرجع

ج: جزو مشاغل سخت و زیان آور طبق سند و مرجع

د: نیاز به استعلام از وزارت کار

استاندارد آموزش شغل

- شایستگی

ردیف	عناوین	ساعت آموزش		
		نظری	عملی	جمع
۱	تحلیل بازار از طریق آمار (داده های اولیه و ثانویه)	۵	۱۰	۱۵
۲	برنامه ریزی واحد بازاریابی و فروش (برنامه استراتژیک و برنامه عملیاتی)	۵	۱۰	۱۵
۳	انتخاب، بکارگیری و برنامه ریزی آموزش نیروهای متخصص بازاریابی و فروش	۷	۱۳	۲۰
۴	تدوین برنامه ارتباطات و تبلیغات با هماهنگی روابط عمومی سازمان	۵	۱۰	۱۵
۵	تقسیم بندی، هدفگذاری و جایگاه یابی (STP) و تدوین هدف های فروش	۱۲	۲۰	۳۲
۶	تدوین برنامه اجرایی فروش و نظارت بر اجرا	۸	۱۵	۲۳
۷	طراحی کمپین های فروش و بازاریابی و بازخوردگیری از آن ها	۸	۱۵	۲۳
۸	نظارت بر عملکرد نیروهای فروش و بازاریابی	۵	۱۵	۲۰
۹	باز طراحی و اصلاح برنامه های تدوین شده بازاریابی فروش بر اساس نتایج گزارشات و تحلیل ها	۵	۱۰	۱۵
جمع ساعات		۶۰	۱۱۸	۱۷۸

	زمان آموزش			عنوان : تحلیل بازار از طریق آمار (داده های اولیه و ثانویه)
	جمع	عملی	نظری	
	۱۵	۱۰	۵	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
ویدئوپروژکتور تخته وایت برد نوشت افزار رایانه				دانش :
				-اطلاعات و آمار(واردات ، صادرات، مالیات وزارت صنعت، رقبا، مرکز آمار ایران و سایر منابع معتبر)
				-مفاهیم تحقیقات بازاریابی
				-مراحل تحقیقات بازاریابی
				مهارت :
				-تحلیل روند صعودی یا نزولی آمیخته بازار در سال هر گذشته
				-تحلیل و بررسی برنامه های بالادستی
				-تحلیل بازار کشورهای همسایه
				-گروه بندی مصرف کنندگان ، کالا ، خدمات
				-طبقه بندی روش های توزیع کالا و ارتباط با مشتری
				-طراحی پرسشنامه و تحلیل داده ها
				نگرش :
				-دقت در انجام کار
				-رعایت اخلاق حرفه ای
				ایمنی و بهداشت :
			-رعایت اصول ارگونومی	
			توجهات زیست محیطی :	
			- جمع آوری مواد قابل بازیافت و استفاده از آن در چرخه بازیافت	
			-مدیریت انرژی در محیط کار	

	زمان آموزش			عنوان :
	جمع	عملی	نظری	
	۱۵	۱۰	۵	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
ویدئوپروژکتور تخته وایت برد نوشت افزار				دانش :
				-فرصت ها و تهدید ها در فضای بازار
				-نقاط ضعف و قوت واحد بازاریابی فروش
				-فرهنگ مصرف خریدار نهایی
				-شبکه توزیع و کانال های ارتباطی
				مهارت :
				-بررسی و تحلیل نقاط قوت و ضعف و تهدید ها و فرصت ها
				-تدوین برنامه استراتژیک بر مبنای مهارت ها
				-برنامه ریزی و تطبیق زمانی تولید و فروش
				-هدایت تیم بازاریابی
				-تدوین برنامه عملیاتی بر اساس آمیخته بازاریابی
				نگرش :
				-دقت در انجام کار
				-رعایت اخلاق حرفه ای
			ایمنی و بهداشت :	
			-رعایت اصول ارگونومی	
			توجهات زیست محیطی :	
			- جمع آوری مواد قابل بازیافت و استفاده از آن در چرخه بازیافت	

	زمان آموزش			عنوان :
	جمع	عملی	نظری	
	۲۰	۱۳	۷	
تجهیزات، ابزار، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش، مهارت، نگرش، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
ویدئوپروژکتور تخته وایت برد نوشت افزار				دانش :
				-ساختار تیم بازاریابی
				-انواع آموزش های تخصصی بازاریابی و فروش
				-برنامه آموزش عمومی و تخصصی بازاریابی و فروش
				-انواع مدل‌های ارزیابی آموزش
				مهارت :
				-گزینش نهایی نیروهای متخصص
				-تشکیل تیم بر اساس نوع وظیفه
				-تصویب و ابلاغ دستورالعمل های واحد بازاریابی و فروش
				-تدوین برنامه آموزش واحد بازاریابی و فروش
				-طبقه بندی آموزش های تخصصی
				-نظارت بر نیازسنجی آموزش
				-ارزیابی اثربخشی آموزش های تخصصی
				نگرش :
				-دقت در انجام کار
			-رعایت اخلاق حرفه ای	
			ایمنی و بهداشت :	
			-رعایت اصول ارگونومی	
			توجهات زیست محیطی :	
			- جمع آوری مواد قابل بازیافت و استفاده از آن در چرخه بازیافت	

	زمان آموزش			عنوان : تدوین برنامه ارتباطات و تبلیغات با هماهنگی روابط عمومی سازمان
	جمع	عملی	نظری	
	۱۵	۱۰	۵	
تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
ویدئوپروژکتور نمونه ابزار های تبلیغاتی نرم افزار آموزشی فیلم یا CD آموزشی				دانش :
				- رسانه های اثرگذار برای تبلیغات
				- روش های ارتباط اثرگذار
				- فنون پیشرفته مذاکره
				مهارت :
				- بودجه ریزی تبلیغات در یک دوره زمانی
				- طراحی پیام و بازخوردگیری از انتشار پیام
				- برگزاری جلسات مشترک با روابط عمومی و تبادل اطلاعات
				نگرش :
				- دقت در انجام کار
				- رعایت اخلاق حرفه ای
				ایمنی و بهداشت :
				- رعایت اصول ارگونومی
			توجهات زیست محیطی :	
- جمع آوری مواد قابل بازیافت و استفاده از آن در چرخه بازیافت				

	زمان آموزش			عنوان : تقسیم بندی ، هدفگذاری و جایگاه یابی (STP) و تدوین هدف های فروش
	جمع	عملی	نظری	
	۳۲	۲۰	۱۲	
تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
ویدئو پروژکتور نمونه ابزار های تبلیغاتی نرم افزار آموزشی فیلم یا CD آموزشی				دانش :
				-سگمنت های بازار
				-اندازه بازار
				-روش های هدف گذاری (Targeting)
				-جایگاه یابی (Positioning)
				مهارت :
				-برآورد از اندازه بازار
				-تقسیم بندی بازار
				-انطباق میزان فروش با برنامه زمان بندی
				-چیدمان هدف فروش و تیم فروش
				-پایش میزان دستیابی به هدف ها،اصلاح و بهسازی هدف ها
				-سنجش جایگاه برند سازمان در بازار
				نگرش :
				-دقت در انجام کار
			-رعایت اخلاق حرفه ای	
			ایمنی و بهداشت :	
			-رعایت اصول ارگونومی	
			توجهات زیست محیطی :	
			- جمع آوری مواد قابل بازیافت و استفاده از آن در چرخه بازیافت	

	زمان آموزش			عنوان :
	جمع	عملی	نظری	
	۲۳	۱۵	۸	
تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
ویدئو پروژکتور نمونه ابزار های تبلیغاتی نرم افزار آموزشی فیلم یا CD آموزشی				دانش :
				- چرخه تامین و توزیع
				- چک لیست های فروش
				مهارت :
				- منطقه بندی بازار
				- تدوین جداول زمانی و چک لیست هر فروش
				- تدوین برنامه توزیع و نظارت بر اجرا
				نگرش :
				- دقت در انجام کار
				- رعایت اخلاق حرفه ای
			ایمنی و بهداشت :	
			- رعایت اصول ارگونومی	
			توجهات زیست محیطی :	
			- جمع آوری مواد قابل بازیافت و استفاده از آن در چرخه بازیافت	

	زمان آموزش			عنوان :
	جمع	عملی	نظری	
	۲۳	۱۵	۸	
تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
ویدئوپروژکتور نمونه ابزار های تبلیغاتی نرم افزار آموزشی فیلم یا CD آموزشی				دانش :
				-برنامه های ارتقاء بازاریابی و فروش
				-مخاطب شناسی
				مهارت :
				-بازنگری برنامه های ارتقاء بازاریابی و فروش
				-تعیین گروه های هدف
				-طراحی کمپین مناسب و خلاقانه برای هر یک از گروه ها
				-برآورد اجرایی کمپین ها ، اولویت بندی و بازخورد گیری
				نگرش :
				-دقت در انجام کار
				-رعایت اخلاق حرفه ای
				ایمنی و بهداشت :
			-رعایت اصول ارگونومی	
			توجهات زیست محیطی :	
			- جمع آوری مواد قابل بازیافت و استفاده از آن در چرخه بازیافت	

	زمان آموزش			عنوان :
	جمع	عملی	نظری	
	۲۰	۱۵	۵	
تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			نظارت بر عملکرد نیروهای فروش و بازاریابی
ویدئوپروژکتور تخته وایت برد نوشت افزار نرم افزار آموزشی				دانش :
				-اولویت ها و شاخص های ارزیابی عملکرد تیم
				-عوامل موفقیت و عدم موفقیت تیم
				مهارت :
				-تدوین شاخص های ارزیابی عملکرد
				-تطبیق و بومی سازی شاخص های ارزیابی عملکرد
				-اولویت بندی تیم فروش و بازاریابی بر اساس شاخص ها
				نگرش :
				-دقت در انجام کار
				-رعایت اخلاق حرفه ای
			ایمنی و بهداشت :	
			-رعایت اصول ارگونومی	
			توجهات زیست محیطی :	
			- جمع آوری مواد قابل بازیافت و استفاده از آن در چرخه بازیافت	

	زمان آموزش			عنوان :
	جمع	عملی	نظری	
	۱۵	۱۰	۵	
تجهیزات ، ابزار ، مواد مصرفی و منابع آموزشی	دانش ، مهارت ، نگرش ، ایمنی توجهات زیست محیطی مرتبط			
ویدئوپروژکتور تخته وایت برد نوشت افزار				دانش :
				-عوامل موفقیت و عدم موفقیت برنامه اجرایی
				-روش های بازنگری و اصلاح
				-روش های پیشگیرانه عدم موفقیت
				مهارت :
				-بررسی نتایج گزارشات و تحلیل ها
				-برآورد درصد موفقیت در اجرای برنامه ها
				-شناسایی عوامل عدم موفقیت در اجرای برنامه های فروش و بازاریابی
				-ارایه پیشنهادات اصلاحی برای بهبود برنامه های فروش و بازاریابی
				-جمع بندی و تحلیل نهایی از برنامه های اجرا شده
				نگرش :
				-دقت در انجام کار
				-رعایت اخلاق حرفه ای
				ایمنی و بهداشت :
			-رعایت اصول ارگونومی	
			توجهات زیست محیطی :	
			- جمع آوری مواد قابل بازیافت و استفاده از آن در چرخه بازیافت	

- برگه استاندارد تجهیزات

ردیف	نام	مشخصات فنی و دقیق	تعداد	توضیحات
۱	رایانه	با متعلقات CORIV	۶ دستگاه	یک دستگاه مربی و ۵ دستگاه کارآموزان
۲	مودم ADSL	مخابراتی	۱ عدد	اینترنت پر سرعت
۳	دستگاه ویدیو پروژکتور	DP:۲۰۰۰Lumens	۱ دستگاه	
۴	پرده نمایش	Sc:۱۶*۲,۴	۱ دستگاه	
۵	وایت بورد	استاندارد	۱ عدد	
۶	ماشین حساب	معمولی	۱۵ عدد	
۷	میز و صندلی مربی	استاندارد	۱ عدد	
۸	میزو صندلی کارآموز	استاندارد	۱۵ عدد	
۹	کپسول آتش نشانی	۶ کیلویی	۱ عدد	
۱۰	جعبه کمکهای اولیه	با کلیه ملزومات	۱ عدد	
۱۱	تهویه مطبوع	استاندارد	۱ عدد	متناسب با فضای کارگاه

توجه:

- تجهیزات برای یک کارگاه به ظرفیت ۱۵ نفر در نظر گرفته شود.

- برگه استاندارد مواد

ردیف	نام	مشخصات فنی و دقیق	تعداد	توضیحات
۱	کاغذ	A۴	۱ بسته	
۲	ماژیک	وایت برد سه رنگ	از هر رنگ ۱ عدد	
۳	تخته پاک کن	فومی	۲ عدد	
۴	نوشت افزار	معمولی	۱۵ عدد	

توجه:

- مواد برای یک کارگاه به ظرفیت ۱۵ نفر در نظر گرفته شود.

- برگه استاندارد ابزار

ردیف	نام	مشخصات فنی و دقیق	تعداد	توضیحات
۱	نمونه ابزار های تبلیغاتی	مرتبط با بازاریابی	۳ عدد	برای هر کارگاه
۲	نرم افزار آموزشی	مرتبط با بازاریابی	۱ عدد	
۳	فیلم یا CD آموزشی	مرتبط با بازاریابی	۱ عدد	

توجه:

- ابزار برای یک کارگاه به ظرفیت ۱۵ نفر در نظر گرفته شود.